

2023年钻探年终工作总结 年终工作报告(模板7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

钻探年终工作总结 年终工作报告篇一

一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

二、心系本职工作，认真履行职责

(一)耐心细致地做好财务工作。自接手管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。

(三)认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是10月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。

三、主要经验和收获

四、下步的打算

针对工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与公司、业主之间的协调，进一步理顺关系；

(二)加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效率；

钻探年终工作总结 年终工作报告篇二

1、强化内部管理，提升员工素质。

20××年6月公司成立初的工作中，由于员工队伍不太稳定，给管理带来不便。针对成立初期员工实践经验不足，组织纪律性差、工作差错率高等不良现象，公司对员工进行了文明礼仪等职场素质培训，并规范了工作制度，及时制定了系列措施，强化内部管理；另一方面，公司领导加大监督力度，不定期召开员工会议，总结并研究阶段性工作的不足及整改办法。这一系列措施使员工的精神面貌及工作方法、工作责任心有了明显改善，工作效率不断提高，现已基本上都能胜任各自的岗位工作。在全体员工的努力下，公司各项业务都能够顺利开展。

2、公司各项业务进行情况。

20××年在公司领导的安排下，着重对业务员进行了公司文化、发展目标、中央空调性能、员工文明礼仪、销售技巧、出国留学咨询等各个方面的培训，并对上海华侨留学中介服务公司办进行了走访和培训，交流努力提高公司业务员的专业知识和业务能力。经过短时间的努力，公司业务员掌握了出国留学的政策及相关信息，并在与校方的沟通当中了解到我们明年的夏令营活动安排存在不足有待改进，这是我们20××年出国留学方面工作需要改进的。

今年x月份，机电销售部进行了前期网络宣传，多处收集招投标信息，x月份参与××项目等项目的投标工作，其中一些中标项目已经顺利开展。动迁方面，在公司领导的几级领导下，我公司在几个乡镇的动迁工作获得了圆满成功，得到了政府和领导的肯定与好评，这为20××年更好的承接后续的动迁工程打下了坚实基础，相信新年我们会做得更好。过去的20××年，在公司领导的有力支持下，各项工作都已经顺利展开，前景光明。

1、公司员工的执行力有待加强，由于公司人员年龄较为年轻，在工作中经常出现疏忽，没能很好地执行公司领导的思路。尽管在经过培训后有了较明显改善，但仍需加强自身职业素养以更好地完成工作。

2、员工之间的协作力需要进一步改善，公司员工虽然分工明确，但是相互之间的业务缺乏进一步的了解给工作带来了不便，这需要培养员工之间的默契。

3、销售工作需要加强进度提升效率，虽然有区域性竞争等客观因素的影响，但是公司的销售管理工作确实存在问题，主要表现在：推销意识薄弱，最基本的客户访问量太少，更多的时间是在做一些服务性的工作；工作随意性大，销售人员的工作主动性不够；培训力度不够致使技术力量薄弱，缺乏专业的销售人员，销售人员收集市场信息的能力，销售技能欠佳，致使销售工作尚没有达到预期目标。

1、加大制度建设，细化岗位责任。管理上必须制度化、规范化、程序化，要使每位员工都有责任感，紧迫感，危机感，才能真正全面的带动公司各方面工作的推进。

2、重点加强机电产品销售工作，落实好留学夏令营的咨询、报名、组织等事宜。中央空调等机电产品的销售是我公司有基础有经验的经营项目，近几年空调行业市场需求空间大，竞争激烈，机遇与考验并存，继续加强中央空调等机电产品

的销售工作将是我公司明年工作的重心。

- 1、加强销售目标计划的管理，拟定阶段性销售计划，适时进行分析总结和考核。
- 2、保持与客户的联系与交流，增进感情。
- 3、利用网络资源，提升网络搜索的检索率，增加销售途径。
- 4、强化服务意识，深入灌输“卖产品不如卖服务的”意识，对于客户遇到问题，要第一时间尽全力帮助解决，保持良好的公司服务形象。
- 5、搞好公共关系，营造良好的整体经营氛围。明年要利用好各种人脉资源的关系，为销售服务，以多种方式，不拘一格的拓宽销售渠道。
- 6、加大市场调查力度，不断调整销售策略，以及时采取措施调整销售思路和方法。

20××年是公司挑战与机遇并存的一年，只要我们团结一致，树立起高度的紧迫感和责任感，按照工作计划扎实开展工作，我相信在公司领导的大力支持和指导下，明年我们一定会更上一层楼。

钻探年终工作总结 年终工作报告篇三

一是多种形式进行宣传。不定期在街道组织治安防范宣传活动，发放宣传手册，有效扩大了宣传的受众面，使每个居民都能看的到。

二是有效整合村和街道资源，建立了由居委会、社区积极分子参加的治安群防会组织，其中一项重要的工作就是加强法律、法规的宣传教育作为职责和任务，要求齐抓共管。我针

对何湾街道和何湾村的实际情况，多次组织召开有居民、单位组织代表参加的社区治安座谈会，目的是提高防范意识，加强管理。

三是发挥积极分子和村居委会的作用，在辖区内及周边进行巡逻、防控，发现问题及时反馈。

今年的公安工作的重点是确保世博会期间的稳定，根据世博会安保要求，我结合何湾街道和何湾村流动人口大，对责任区的人、地、物、事、组织，有可能对世博安保工作造成隐患的问题，进行了深入细致的分析，将责任区存在的问题反馈给所里并提出建议，所里根据我反馈的情况和建议，在世博前期组织全所民警及村委会、居委会等对何湾街道和何湾村进行了统一集中清查行动，对不按照要求登记的流动人口进行了清理和处罚，对发现的问题进行了及时处理，起到了较好的作用，净化了辖区的治安环境，为世博安保工作打下了坚实的基础。

我在2**2年的社区警务工作中，能够主动受理居民群众咨询、求助。以全心全意为人民服务的宗旨为居民办好事、办实事，帮助群众解决实际问题，一年来收到居民的锦旗1面。工作中能够广泛听取群众的意见和建议，对责任区内存在的违法问题和影响社区治安的情况敢于大胆管理。

在工作中我不存在向社区单位组织、居民、个体私营者和事主吃、拿、卡、要的问题，不存在为社区群众办事吃请、收礼等问题，不存在接待群众推委、扯皮、对工作不负责或不作为的问题，不存在违反公安工作纪律的问题。其它需要说明的问题没有。

通过一年来的工作，我对社区的情况有了一定的了解和认识，得到了村委会、居委会和群众、单位组织在工作上的大力支持，特别是那些为世博安保做出贡献的居民群众，为社区治安防范，反映情况，提出合理化意见的居民群众，在此我表

示衷心的感谢，你们会激励我在今后更加努力地为社区工作，更好地为居民群众服务，更好地严厉打击违法犯罪活动。

我的述职至此，谢谢大家！

钻探年终工作总结 年终工作报告篇四

按照全省城乡环境综合治理工作要求以及省水利厅的具体工作部署，自以来我局积极开展了以城乡环境综合治理“四化”为标准、城乡水环境“四清”为目标的水环境治理工作，原河道淤塞、漂浮物不断的城乡水环境重现蓝天碧水。今年以来，我局按照“五十百千示范工程”建设要求，在前期治理的基础上，深入开展了市区河道水环境治理，着力在日常保洁上、责任分工上、源头管理上、长效机制建设上下功夫，强化了日常保洁、部门分工配合及长效管理机制的建立，基本探索出了市区河道水环境管理的有效途径。目前，市区长江、沱江河道已基本实现无漂浮物及白色垃圾的治理目标，治理工作取得巨大成效。现对有关工作开展情况作简要总结。

水务部门承担着城乡环境综合治理工作的重要职责，其所负责的水环境治理工作是城乡环境综合治理工作的重要组成部分。城乡环境综合治理工作一实施，各级水务部门就给予了充分的重视，积极统一思想，提高认识，加强领导，努力把城乡环境综合治理工作同本职工作结合起来，同提高工程管理水平促进效益更大发挥结合起来，同解决广大人民群众生活生产长远发展结合起来，从简单的卫生整治工作上升了事关到水利事业发展上来，把治理工作纳入业务工作考核内容，做到同布置、同安排、同检查、同考核。为加强工作组织指导，市区县水务部门皆成立了城乡环境综合治理工作领导小组及办事机构，由局主要领导负总责，明确了分管领导，其余局领导按职责分工负责。同时，根据工作需要，市水务局机关各科室及局属各事业单位，分别对口督查、指导一个区县，调动全体职工参与。局纪检组、监察科定期对区县水务局及机关各科室、局属各事业单位履职情况展开督查，确保

工作落实。

一是开展沱江水环境专项月治理活动。我局把沱江水环境治理工作作为全市水环境专项治理月活动的重心，局党组多次召开会议专题研究，利用“双休日”，组织市水务局、江阳区、龙马潭区广大水利干部职工集体参加卫生整治行动。同时，还针对江阳区沱一桥至沱二桥段居民住宅楼下400余米卫生情况特别严重的现状，先后派出多名技术人员，现场对多处历史遗留垃圾卫生死角进行测绘踏勘，聘请设计施工单位，制定专题整治方案，通过政府的大力支持，经过一个月的艰苦奋斗，沉积几十年的沱江卫生死角得到了彻底地治理。专项治理工作共投入人力700多人次，出动车辆200台次，出动船舶55艘次，各种工具100余件，共清运垃圾3000余吨，投入经费近20万元。二是强化日常保洁。今年，市区河道三区长江、沱江、永宁河三区水务部门组建了总人数近30人河道漂浮物打捞队3支，定期或根据需要随时开展打捞工作；对河道经营及通行船舶海事部门实行了垃圾回收制度，定期、定点收集处理船舶生活垃圾。同时，在市区长江、沱江河道河滩地，水务及海事部门常年雇请保洁人员28人，实施长期保洁，每天及时清运处理垃圾3吨，每年支出保洁费25万多元。同时，今年结合国卫复审、五十百千示范工程建设、城乡结合部专项治理等工作，已组织开展大型的集中治理活动5次。

一是日常保洁制度基本确立。自开展城乡环境综合治理和市区河道水环境治理工作以来，经过积极探索，目前已基本建立从水面到河岸实现全覆盖的市区河道卫生日常保洁制度，形成了如船舶垃圾回收办法、河滩地卫生管理办法等一系列管理制度。今后将继续坚持，做到人员不撤、队伍不散、工作不停。二是部门责任得以理顺。通过治理活动，初步理清了各有关部门在市区河道水环境治理工作的责任，即水务部门负责牵头，交通海事、城管、航道部门各司其职又密切配合的责任体系，今后将继续坚持这一治理工作模式。三是群众环境卫生意识得到加强。在治理活动中，通过各类媒体及干部群众的广泛参与，广大群众深刻感受到环境卫生的改善

为自己带来的好处，从而带动了更多群众投身治理活动，使治理活动不断深入人心，进一步提高了居民的卫生意识，居民乱丢乱扔现象明显减少。四是硬件建设投入加大。为进一步加大河道治理力度，彻底改变河道脏乱差的现象，我局积极向市政府领导汇报，争取财政支持加大河道治理力度，今年市政府已决定投资600余万元，采取护岸工程措施强化对沱江沿岸的治理。目前，相关工程实施方案正在加紧制定，预计20xx年1月将正式实施。此外，预计投资近亿元的沱江水景观工程也正在加紧论证中。

钻探年终工作总结 年终工作报告篇五

- 1、现时药价不断下降、下调，没有多少利润，空间越来越小、客户难以操作。
- 2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。
- 3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。
- 4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客

户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总结体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总结之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

钻探年终工作总结 年终工作报告篇六

尊敬的各位领导：

你好！

1、在x队的领导下，我严格执行钻探技术员岗位责任制，认真负责本月探放水、瓦斯抽放钻孔施工的技术管理工作，及时进行了本月工作总结及下月计划的汇报。

3、本月设计探放水钻孔8个，现均已施工完毕，累计孔深为696.1m□施工完毕瓦斯抽放钻孔3个，累计孔深416.9m□我对每个钻孔的地质资料都进行了详细记录，每个钻场施工完毕后，都编写了施工总结，并及时向地测科、李总提交了各钻孔的原始资料。

4、严格要求每个瓦斯抽放钻孔下套管深度及终孔深度都必须达到设计要求，并由有关人员现场验收并签字。

5、每个钻孔开工前都现场跟班，亲自挂线，进行钻孔参数标定，每个钻孔施工完毕以后，我都会认真填写钻孔牌板并悬挂。

6、4301回风巷由于施工难度较大，15#、16#、18#、19#瓦斯抽放钻孔下套管前都出现不同程度的塌孔、埋钻现象，为此在每次施工前，我根据不同的地质情况，进行相应的钻孔倾角调整，并针对性的对钻探工进行现场培训。

7、严格要求自己做好日常钻探资料管理工作，认真检查各钻孔原始记录，发现问题及时督促纠正，多次分析研究钻孔内煤岩层分布情况，为加快钻探施工进度，提出合理性建议。

8、在完成本职工作的同时，多次参加井下地质测量、测水等工作。

9、在下个月我将继续协助朱队搞好钻探队的工作，督促探放水和瓦斯抽放钻孔的安全标准施工，向焦科、李总学习地质测量与地质勘探，不断提高自己的实践能力和技术水平，为西合煤业的快速发展做出自己应有的贡献。

总结到此结束。谢谢！

即将过去的这一年是我工作以来压力同时也是我取得较大进步的一年。首先我对地质所的各位领导、同事和师傅们表示衷心的感谢！正是在你们的大力帮助下，通过以老带新和手把手的言传身教，我的业务水平才取得这样的进步。下面我就这一年来的工作、思想和学习等方面的情况向领导、各位同事简要汇报一下。

一、在思想上，我没有放松思想政治学习，以优秀党员的标准，不断提高自身的思想道德修养。在增强全面贯彻执行党的基本路线、基本方针、基本纲领的自觉性的同时，全面提高运用马列主义基本原理解决工作、生活中各种实际问题本领。深入学习贯彻党的xx大精神，有针对性地查摆自己在世界观、人生观、价值观以及理想信念、宗旨意识等方面存在的突出问题，边学习边提高，使我的思想境界得到了净化与提高，大局意识和责任意识得到增强。积极了解国内外重大时事新闻，时时把握动态形势，始终紧密跟随党中央的步伐。

二、在工作中，我本着立足岗位、无私奉献的工作精神，不怕苦不怕累，以学技术、长本领为目标进行了不懈的努力。我勤勤恳恳，认真做好自己的本职工作，在工作中不断学习、成长。

面临着孤岛地区严峻的勘探形势，我和同事们一起自觉加压，为管理局地质勘探论证会作出积极准备。其间，大家日夜加班奋战了二个多月的时间，精细作出了各区块目的层构造图六幅，落实了探井井位目标10口，为孤岛地区的勘探工作奠定了坚实的基础。通过对论证会的全方面接触，使我自己工作水平有了很大幅度的提升。特别的和同事一起奋战的时间里，我深深感受到了集体中团结奋斗的巨大作用。

在接手孤北地区的勘探工作以来，通过对基础资料的不断积

累、消化和吸收，对所管区块的地质情况有了基本的认识，工作也逐渐得心应手。工作中把握好每次学习的机会，一边不断消化前人所做的工作成果，整理已有的相关资料，从中得到启发，另一方面不断向室内师傅学习他们工作中所得的经验，以供自己借鉴。工作中对自己不明白的问题常与他们进行探讨，提出自己的见解和看法，不断思考，勇于探索，目前已基本能够独立开展各项勘探工作。今年组织并参与的《孤北斜坡带**街组隐蔽油气藏成藏模式及勘探技术研究》项目获采油厂科技进步一等奖，所取得的科研成果对下步该区滚动勘探工作起到积极的作用。

三、业余时间里，面对地质所着重脑力劳动、以电脑为主要工具的特殊工作环境和超负荷工作量，以及缺乏体育锻炼，我积极参与各项文体活动以增强个人体质。专业方面，我也主动加压，积极与同事探讨geoframe□landmark等行业软件的应用技巧，为顺利开展地质研究工作打下基础，同时经常对自己进行充电，不断学习当前热门的勘探方法原理，使自己的业务技能和科研水平得到提高，以适应将来的行业竞争，更好的为油田事业作出自己的贡献。

当然，我还存在许多不足。首先是业务水平和工作能力还远远达不到要求，还不能灵活应用，有时生搬硬套，贻笑大方；其次是刻苦钻研的精神还不够，很多工作只是停留于表面，没有深入到实质，没有去把握事物的根本；再次是进取心还不够，有时安于现状，妄自菲薄！

在今后的工作中，我一定要多看、多想、多问、多干，尽快尽好地提高自己的业务水平、工作能力和科研能力，为以后的工作打下更坚实的基础！

勘探年终工作总结 年终工作报告篇七

从1997年开播自办节目《钱库新闻》和《点歌台》以及连续

剧以来，也曾经在1997-1999三年取得过相当不错的佳绩，连续三年在《苍南新闻》录用率中紧随龙港站后面，广告业务和点歌收入也得到了丰厚的回报。现在回想起那是个节目部发展的黄金时期。随着数字设备的出现和原有设备的逐渐老化，自办节目几经波折，停停播播，上送新闻及播出的图像质量极差，造成广告收入来源不断流失，同时大大挫伤节目部上送县台的积极性，原因勿庸赘言。直至今年年初，原本计划跟有关乡镇协商购买新设备事宜，因种种因素告吹。钱库站的新闻运作陷入了十分尴尬的境地。值得欣喜的是，在站领导的极力斡旋下，我们9月份又有了一台能拍的摄像机，虽然不是新的，可是大家都十分珍惜这雪中送炭的来之不易。从9月中旬开始，我们的记者全力以赴去拍新闻，不管路有多远，只要哪里有新闻线索，我们都会立马赶往新闻现场。譬如发生在大渔小岙村的爆竹爆炸事故，其实不在我们拍摄的区域范围内，而节目部记者顾不上吃午饭马不停蹄奔赴事故现场，为的是能及时拍到新鲜的第一手新闻素材，体现出良好的敬业精神。同时，这期间我们也拍了不少群众喜闻乐见的社会好新闻，比如拍过蜂巢的迁移和奇形怪状，抓拍警民合力当街擒歹徒的现场新闻，这些好新闻不仅在《苍南新闻》中播出，而且在市台的频道中也播出。这些成绩的取得是可喜的，但距离我们实现上送入“三甲”的目标还需加倍努力和付出。另外，我们还面临许多亟待解决的问题，没有《钱库新闻》和连续剧等自办节目的形成，始终都制约着我们新闻事业的更大发展空间，播出制作摄像机的更新问题及演播室灯光的更换，这些问题都是摆在面前及需解决的事情，唯有一步一步解决硬件方面存在的问题，我们的新闻事业才能慢慢走上正轨，去创造更大的辉煌。

制度的建设是为了更好的管理好人。以事论事，一直以来节目部人员的一举一动都备受大家的关心。打个比方，节目部的人员哪个时候有点事不在勤，好象就会有很多人关心，但是其它科室有人不在勤就没有人会去理会。针对这样的情况，节目部也认真思考过原因，除了节目部人员自身存在的问题外，很多时候也是采访工作的性质决定的，其突发性和时间

的不稳定性常常给人以不在勤或者考勤不正常的感觉，所以这就对节目部采编人员提出更高的要求，围绕着“以人为本”的思想，通过讨论，节目部在站相关制度的基础上制订相应的制度，以制度去约束人，把采编人员的工作行为规范起来，是强化内部管理的关键。只有人人自觉遵守了制度，才能去更好地完成份内份外的工作。最近，节目部出台了卫生值班制和双休日值班制度，通过一段时间的执行，办公室卫生情况保持的非常好，同时每个人的工作作风和精神发生了较大的变化。另一方面，采编人员学习的气氛较为浓厚，通过相互交流拍摄及写新闻稿心得，共同提高业务水平，同时，我们还经常在网上学习兄弟站新闻写作的独到之处，借鉴他们好的经验，为我所用，还密要关注人民网、xx网及温发网的宣传动态，随时掌握各种宣传信息和把握正确的舆论导向，有助于我们正确理解党的路线、方针、政策。现在，节目部人员都怀着一个共同信念，齐心协力，共同坚定信念，把节目部再次塑造成“五优班组”。

机房播出环节是我站整个工作的重中之重，播出质量的好坏直接关系到我站的社会效应，网络建设和新闻的采编最终都是为播出服务，因此，机房准确无误，及时正常播出是极其重要的。然而，机房的管理都是一直最难管理的，其中人员的素质不高和责任心不强是问题的关键所在，有些播出人员连最简单的机器故障和设备的功能都不能排除使用，另外容易懒散的工作作风经常使播出环节出现差错。面对这些严峻的问题，节目部将致力于“以人为本”的思想，进行管理，进行思想教育和业务技能培训，从不断完善人的素质和思想境界的提高，以此来保证播出系统的正常运作。

20xx年即将过去，也是不平凡的一年，这一年我们在困难中走过，在不断进步中摸索，开拓创新，孜孜以求，一条可行的发展路子。20xx年又是承前启后的一年，展望xx年，节目部将继续发扬好的传统作风，秉承以往过硬的业务素质，再接再厉，在站领导的直接关怀下，把今后的新闻办得更好，为

钱库站带来更多的荣誉和效益。